

VMEDIA

ПРОИЗВОДСТВО ВИДЕО КОНТЕНТА

Видеомаркетинг на резултат

Что такое видеомаркетинг?

Ещё в 2014 году, мы сформулировали этот “продукт”, как комплекс видео инструментом, а также смежных digital технологий, с помощью которых решаются различные задачи бизнеса.

Промо видео это - видеомаркетинг.

Корпоративный фильм это - видеомаркетинг.

Видео Рекламная кампания на 1 000 000 просмотров + посадочная страница, информирующая, или конвертирующая в покупку это - тоже видеомаркетинг.

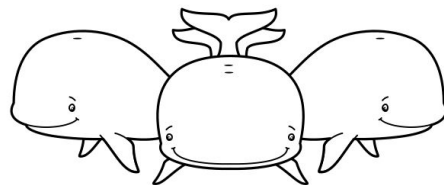
Создание канала в YouTube, как источника лидов для Вашего бизнеса, тоже видеомаркетинг.

Наши клиенты знают, если задача требует простого решения в виде промо видео и трафика, мы это делаем. Если видео нужно дополнить посадочной страницей для сбора базы или совершения целевого действия, то мы: сделаем, посчитаем, будем знать о каждом переходе, соберем базу ремаркетинга и т.д.

*“Видеомаркетинг - это когда продакшн вместе с маркетологом, создают видеоконтент, который приносит прибыль клиенту.” Берковский Яков.
Креативный продюсер VMEDIA.*



Три кита видеомаркетинга



Наш подход к видеомаркетингу базируется на трёх принципах.

1. Контент, который создается должен иметь отклик у целевой аудитории.
Не всегда у клиента, но всегда у целевой аудитории продукта клиента.
2. Аудитория продукта должна быть выбрана точно.
3. Каналы коммуникации, по которым мы распространяем готовый контент, должны быть релевантны (близки/ знакомы) аудитории.

Закон - “К.А.К”

контент + аудитория + канал

Соблюдение этого закона дает нам уверенность в результате.

Некоторые кейсы

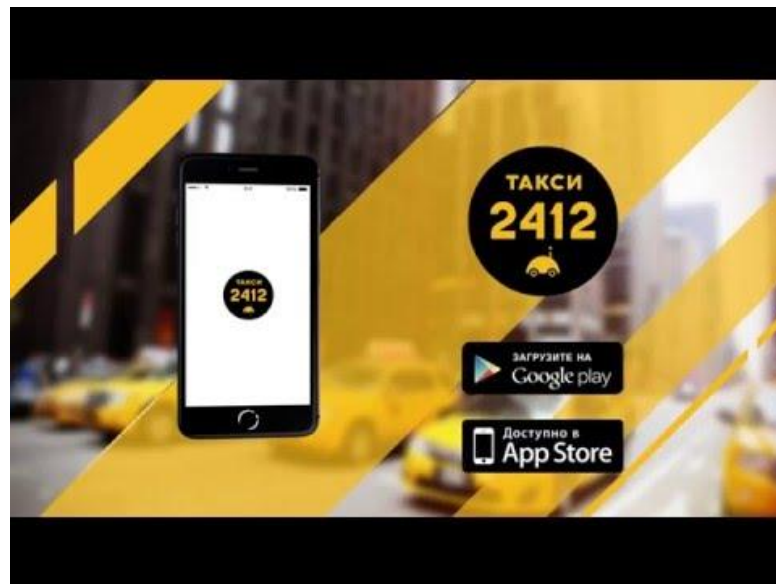
Промо ролик для приложения Такси 24\12.

Задача: Сделать ролик о приложении службы такси. Ролик должен быть коротким, но при этом раскрывающий все аспекты работы такси 24\12.

Решение: Подошла 2D анимация.

15 дней. 2 согласования сценария и ролик готов.

Результаты: Число пользователей приложения стало расти быстрее на 20%, без использования мотивированного трафика из мобильных игр.

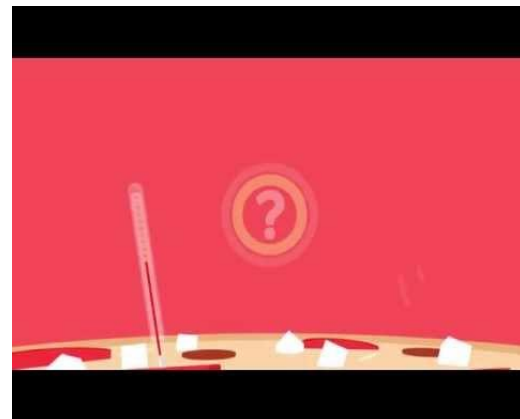


Серия роликов для Pizza Ollis.

Задача: повысить спрос и продажи.

Решение: создать ролики для повышения спроса на конкретные промо наборы, те которые выгоднее всего для компании.

В результате, компания размещает ролики в ресторанах и увеличивает продажи промо наборов в среднем на 10%. Размещение в кинотеатре, также создает импульсный спрос на промо набор.



Промо ролик для Выставки ЭТНО ПАРК в 2016 году.

Задача: создать ролик отражающий тематику выставки и провести рекламную кампанию в YouTube, с целью привлечения ЦА на мероприятие.

Решение:

Мы создали ролик в аутентичной технике stop-motion, в качестве материалов использовали крупы, горох, гранат и т.д.. Все эти материалы и ассоциации связанные с ними близки этническим группам этой выставки. Провели рекламную кампанию в YouTube в двух форматах. In-Display и In-Stream.

Результат:

Суммарно ролик получил 77 260 просмотров. При затратах на таргетинг 90 000 р. Условия таргета: Санкт-Петербург и Лен. обл.. Интересы, возраст.

Выставку ЭТНО ПАРК посетило около 40 000 жителей СПб и Лен.Обл.



- 34 034 просмотра



- 43 226 просмотров

В 2017 году, мы продолжили работать с выставкой ЭТНОПАРК.

Задача: создать ролик отражающий тематику выставки и провести рекламную кампанию с посевом в соц.сетях, с целью привлечения ЦА на мероприятие. Отличие выставки от выставки в 2016 году, заключалось в том, что в 2017, площадкой для проведения был выбран Российский Этнографический Музей.

Решение:

Мы создали ролик в технике motion, главным было, что выставка проходит в центре Санкт-Петербурга, в известнейшем музее.

Результат:

Суммарно ролик получил 10 700 просмотров. При затратах на размещение 20 000 р. Условия таргета: Санкт-Петербург и Лен. обл.. Интересы, возраст.

Выставку ЭТНО ПАРК посетило около 100 000 жителей СПб и Лен.Обл.



- 10 700 просмотров

Вирусная реклама для препарата “Простатилен”

Задача: Подойти к щекотливой теме оригинально и сделать вирусный ролик.

Клиент: РА Медор.

Решение: пародия на мокументальное кино Discovery.

Результат:

Мы создавали пародию на мокументари. Поэтому озвучивает, чистовой английский дубляж Kubik v kube. Бренд получил лояльную аудиторию. Спрос в регионах и по России вырос. Число брендинговых поисковых запросов повысился на 30%.

340 комментария в YouTube. **25 360** лайков в VK и ОК.

1 млн. +



110 043



26 656



Ролики и просмотры по 0,05 рубля для Жемчужной Плазы.

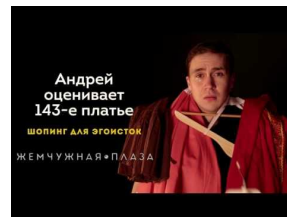
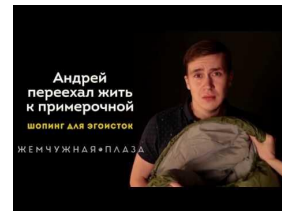
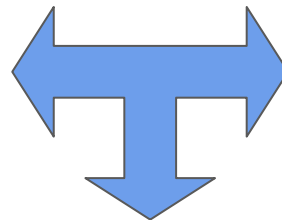
Жемчужная Плаза торговый комплекс на Юго-Западе Санкт-Петербурга.

Предновогодняя рекламная компания - “Шопинг для эгоисток”.

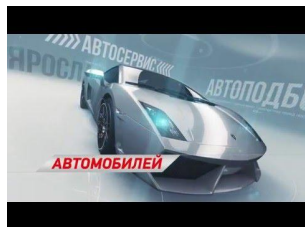
Они пришли к нам уже запустив рекламную кампанию на билбордах с плачущими мужчинами. Им нужно было быстрое и недорогое решение. Форматы TrueView в комплексе с 6-ти секундным Bumper Ads подошли лучше всего.

Стоимость таргетированного просмотра TrueView - 1,2-1,5 рубля.

Стоимость таргетированного просмотра Bumper Ads - 0,05-0,10 рубля.



Анимация и motion дизайн, stop motion, 3D и многое другое. Для нас нет границ.



3D анимация для Intego



Работа с блогерами

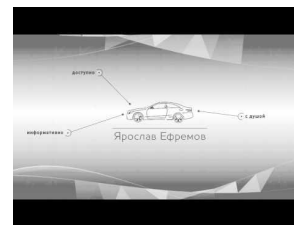
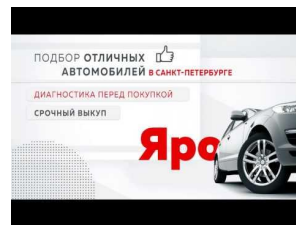
С блогерами мы работаем не только по размещению рекламы своих клиентов у них.

Иногда видеоблогерам нужен наш продакшен сервис.

Несколько крутых выпусков для [AcademeG](#)



Заставки и шапка канала для [Ярослава Евремова](#)

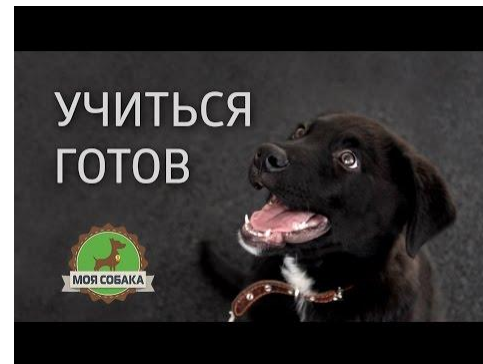


Каналы YouTube

Канал [“Моя Собака”](#) -

Создан нашим коллективом в 2015 году. За первый месяц на нём вышли 8 видео. Посев в VK осуществлялся по бесплатным каналам. Мы преследовали цель, собрать только аудиторию владельцев собак.

- 5 222 подписчики на канале.
- 229 681 просмотров.
- 1 600 подписчиков в группе в VK



Клиентский канал [“Агент Угона.Нет”](#) - Санкт-Петербургский филиал канала [“Угона Нет”](#)

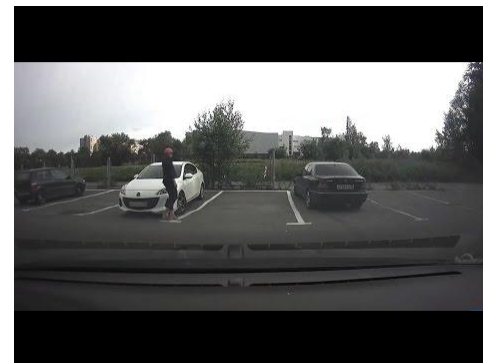
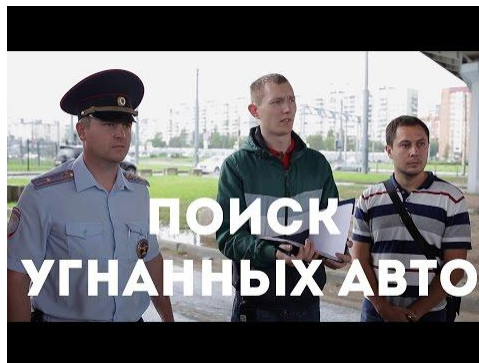
Задача: создать канал на YouTube, который поможет филиалу Федеральной компании, наращивать аудиторию и стимулировать продажи.

На данный момент работа над каналом ведется. Но уже первые результаты, говорят о правильно выбранной стратегии и идеи.

Результат:

- 86 904 просмотров
- 7 видео на канале

в компанию стали поступать обращения, запросы на консультацию и аудит сигнализации, ссылаясь на увиденное в YouTube.



Каналы YouTube

Канал "[Авторское шоу Лифт](#)"

Авторское шоу ЛИФТ - это интернет пародия на популярный теле формат диалогового шоу (лейт найт шоу) в котором ведущий общается со звездами интернета.

- 39 664 просмотров.



Канал "[Денис Седов](#)"

Канал риэлтора - создан для дополнения self - маркетинга собственника агентства недвижимости

"Монолит"

- 18 939 просмотров.

Период работы 1 месяц. В результате рост ссылочной базы. Поток запросов на консультации.



Предложение

- Видеомаркетинг это широкий комплекс инструментов. Наше предложение состоит в том, чтобы внедрить в маркетинг Вашей компании видео инструменты, дающие положительный результат.

Оставьте заявку на прохождение бесплатного аудита видеомаркетинга для Вашей компании. [Два вопроса для аудита.](#)

Как мы строим работу.

Первое и самое важное с чего начинается видеомаркетинг - постановка целей и задач, определение аудитории.

После того как определены задачи и ЦА. Мы приступаем к законцепчиванию. Это этап на котором мы ищем концепции максимально релевантного контента для аудитории.

Когда направление ясно, концепции утверждены мы приступаем к производству.

Когда ролик готов, приступаем к ротации и оценке результатов.

Контакты

mail to: vmediaspb@gmail.com

Телефоны: [+7-911-729-20-98](tel:+7-911-729-20-98);
[+7-812-981-99-25](tel:+7-812-981-99-25)

[Берковский Яков](#); [Валерьян Арутюнов](#)



Бриф для Вас - [заполнить бриф VMEDIA](#)

